Crecimiento Económico, Ocupación e Ingresos en América Latina: Una Perspectiva de Largo Plazo

Pedro Sáinz G.
Mario La Fuente R.

I. INTRODUCCIÓN

El documento recoge elementos de dos investigaciones en marcha en la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL. La primera, persigue recuperar una perspectiva de largo plazo en el examen del crecimiento económico y su difusión social. La segunda, analiza la estratificación ocupacional que se viene gestando con las nuevas modalidades de desarrollo que se están implantando en la región. En esta ocasión, se examina dos escenarios de crecimiento económico, absorción ocupacional y educación. La evolución económica del último quinquenio de los años noventa permite distinguir países con crecimiento relativamente elevado de otros que han tenido un crecimiento lento o estancamiento. También permite examinar el grado de vulnerabilidad al contexto externo de las economías. En el mercado de trabajo han coexistido áreas de expansión moderada de un empleo de alta productividad con una expansión masiva de empleos de baja productividad. Se explorará aquí la expansión probable de ambas áreas. Por último, los distintos niveles de educación que caracterizan a nueve categorías ocupacionales permite distinguir entre ocupaciones donde la educación viene siendo intensamente aprovechada mostrando rendimientos crecientes de ingreso, de otras donde existe un desequilibrio entre los años de estudio y su aprovechamiento productivo, gestando un fenómeno de devaluación educativa.

II. EVALUACIÓN DE LOS AÑOS OCHENTA Y NOVENTA

A. Persistencia y vulnerabilidad del crecimiento económico

Las perspectivas de mediano y largo plazo de la transformación y el crecimiento económico de los países latinoamericanos que aquí se presentan se fundamentan en buena parte en un examen de los cambios ocurridos durante los años ochenta y noventa.

Los países latinoamericanos y caribeños pusieron en marcha durante los años ochenta y noventa un intenso proceso de reformas macroeconómicas e institucionales. El enfoque general de las reformas era similar y apuntaba a la liberalización de los mercados, la privatización de numerosas actividades que venía desempeñando en sector público, el equilibrio presupuestario de este último, y la estabilización de precios. De esta manera, se perseguía poner en marcha nuevas modalidades de desarrollo que se caracterizarían, entre otras virtudes, por un crecimiento económico intenso y una mayor equidad social.

El logro de tasas elevadas de crecimiento en el mediano y largo plazo sustentadas en altos coeficientes de inversión sobre el producto, constituiría una indicación de que las reformas tuvieron el éxito esperado en el plano del dinamismo económico. Al respecto, se puede constatar que América Latina reencuentra en los noventa una expansión de su producto por habitante, tras la contracción de los años ochenta. Sin embargo, el ritmo de crecimiento está muy lejos del que caracterizó a la

modalidad de desarrollo de posguerra. Es más, puesto en perspectiva, el crecimiento de los años noventa ha consistido hasta ahora, en gran medida en la recuperación de niveles pasados del producto por habitante, y la tasa de inversión regional aún no recupera sus niveles anteriores a la crisis.

Un examen del crecimiento de los países latinoamericanos muestra que en los años noventa sólo Chile y Costa Rica superaron el ritmo de 5% anual. Lo que es más preocupante es que el quinquenio 1995-99 tuvo para la región una tasa menor que el primer quinquenio de los noventa (3.1% y 2.5% respectivamente). Esta cifra global oculta además una dispersión, que se acentúa en el trienio 1997-99. Un grupo de países compuesto por México, países centroamericanos y caribeños lograron acelerar su crecimiento, en tanto que la mayoría de los países sudamericanos lo reducía. (Véase Cuadro No. 1)

Tras los ritmos de crecimiento y su vulnerabilidad al contexto internacional, subyace el grado en que los países han logrado poner en marcha nuevas modalidades de desarrollo, que caracterizaremos aquí en sus aspectos económicos por la articulación de nuevos procesos de inversión y ahorro que gocen de un sustento socio-político que posea un adecuado grado de estabilidad.

A partir de 1985, países como Costa Rica, El Salvador, Colombia, Perú y República Dominicana parecieron alcanzar hasta 1995 por algunos períodos un crecimiento estable superior al 5%. No obstante, en ese período sólo Chile tuvo éxito en mantener tasas positivas y elevadas de crecimiento fruto de un proceso de inversión estable y con creciente estabilidad de su balanza de pagos[1]/. Sólo a partir de los últimos tres años de los noventa parecieron unirse a Chile de forma más estable México, Costa Rica, República Dominicana y en un grado algo menor el resto de los países centroamericanos y algunos otros caribeños.

En estos países es posible identificar algunos focos dinámicos de inversión donde se ha gestado una acumulación estable de capital por períodos relativamente largos y que además están dando origen a exportaciones que crecen a tasas elevadas con lo que tienden a crear balanzas de pago más estables reduciendo en grado importante la vulnerabilidad externa. En el caso de Chile, parte de los focos dinámicos estaban asociados a los recursos naturales (minería, sector forestal, pesca y fruta) en tanto que en México están constituidos por parte del sector manufacturero (especialmente automotriz) la maquila, el turismo y recursos naturales (petróleo). En el caso de los países centroamericanos y caribeños, el turismo, la maquila y los recursos naturales vienen jugando un papel central. En todos estos últimos casos la migración internacional ha jugado también un papel importante al reducir en algún grado las demandas sociales, la presión sobre el empleo y a través de reembolsos desde el exterior a sus familias que alcanzan en ocasiones cifras muy significativas.

---

[1]/ Véase CEPAL, "El crecimiento económico y su difusión social: el caso de Chile de 1987 a 1992", Santiago de Chile, diciembre de 1994.

CUADRO No. 1
AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB 1990 - 1999
(Porcentajes)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1990-1999	1990-1994	1995-1999
Argentina	-2.0	10.6	9.6	5.9	5.8	-2.9	5.5	8.0	3.9	-3.0	4.0	5.9	2.2
Bolivia	4.4	5.4	1.7	4.3	4.8	4.7	4.5	4.9	5.4	0.8	4.1	4.1	4.0
Brasil	-4.6	1.0	-0.3	4.5	6.2	4.2	2.5	3.5	-0.1	1.0	1.8	1.3	2.2
Chile	3.3	7.3	11.0	6.6	5.1	9.1	6.9	6.8	3.1	0.0	5.9	6.6	5.1
Colombia	4.3	2.0	4.1	5.2	6.1	5.2	2.1	3.4	0.4	-4.5	2.8	4.3	1.3
Costa Rica	3.6	2.3	8.6	5.9	4.8	3.9	0.6	5.6	7.7	8.0	5.1	5.0	5.1
Ecuador	1.2	5.0	3.0	2.2	4.4	3.0	2.3	3.9	1.0	-9.4	1.6	3.1	0.0
El Salvador	4.8	2.8	7.3	6.4	6.0	6.2	1.8	4.2	3.5	2.6	4.5	5.4	3.6
Guatemala	3.0	3.7	4.9	4.0	4.1	5.0	3.0	4.4	5.3	3.4	4.1	4.0	4.2
Haití	-0.1	0.1	-13.8	-2.2	-8.3	5.0	2.8	1.5	3.2	2.4	-1.1	-5.0	3.0
Honduras	-0.1	2.7	5.8	7.1	-1.9	3.7	3.7	5.0	3.3	-2.0	2.7	2.7	2.7
México	5.1	4.2	3.7	1.8	4.4	-6.1	5.4	6.8	5.0	3.6	3.3	3.8	2.9
Nicaragua	-0.1	-0.4	0.8	-0.4	4.0	4.4	5.1	5.4	4.1	6.9	3.0	0.8	5.2
Panamá	7.9	9.0	8.2	5.3	3.1	1.9	2.7	4.7	4.4	3.5	5.0	6.7	3.4
Paraguay	3.0	2.5	1.7	4.0	3.0	4.5	1.1	2.4	-0.6	0.2	2.2	2.9	1.5
Perú	-6.0	2.5	-0.9	5.7	13.6	8.6	2.3	8.6	0.1	1.9	3.5	2.8	4.2
República Dominicana	-4.9	0.8	6.4	2.0	4.3	4.4	6.8	7.1	6.0	7.6	4.0	1.6	6.4
Uruguay	0.0	2.9	6.6	2.2	5.9	-1.9	4.4	4.5	4.3	-2.4	2.6	3.5	1.8
Venezuela	5.5	10.5	7.0	-0.4	-3.7	5.9	-0.4	7.4	0.4	-7.5	2.3	3.6	1.0
América Latina	-0.6	3.8	3.3	3.9	5.3	1.1	3.6	5.4	2.1	0.4	2.8	3.1	2.5

En otros países han surgido focos dinámicos pero su intensidad ha sido insuficiente. Tal es el caso, por ejemplo, de los efectos que el Mercosur gestó en especial en Argentina y en algún grado en Brasil.

A la vez, los países en que la recuperación del crecimiento se apoyó de manera sustancial en la recuperación del consumo privado, sustentado este último en importantes niveles de endeudamiento interno y externo, se gestaron a lo largo de los años noventa, situaciones de intensa vulnerabilidad externa. Ilustran esta situación las crisis de Argentina y México en 1995 y la recesión que afectó a la mayoría de los países sudamericanos en el bienio 1998-99.

B. Estructura ocupacional, educación e ingresos

Durante los años ochenta y noventa, en la mayoría de los países de América Latina se mantuvo o empeoró la distribución del ingreso de por sí históricamente bastante concentrada. Uno de los orígenes de esta distribución se encuentra en una estratificación ocupacional y en niveles de los diferenciales de ingresos de las ocupaciones que reflejan la gran heterogeneidad productiva latinoamericana.

Se presentarán aquí antecedentes que permiten retomar el importante debate que se ha dado en América Latina en torno a la conformación de "sociedades de clase media" en al menos algunos países de la región[2]/. Estudios previos de la CEPAL sobre la situación alrededor de 1970 y 1980 examinaron la viabilidad de dichas sociedades. En los setenta, la consideración de algunos países, como Argentina y Uruguay, hicieron surgir esperanzas respecto a la configuración de sociedades de este tipo. Sin embargo, ya en 1980 se constataba la incoherencia entre la expansión de la abundante oferta de mano obre con mayor nivel educativo y la incapacidad de las economías para absorberla apropiadamente, lo que provocaba una creciente "devaluación educativa" y una tendencia a la baja de los ingresos ocupacionales de aquélla.

Se retomará aquí el examen de la estratificación ocupacional existente en América Latina hacia fines de los noventa. Se utilizarán, como en los estudios anteriores, las siguientes nueve ocupaciones (empleadores, gerentes y directivos, profesionales, técnicos, empleados administrativos, comercio, obreros, artesanos y operarios, servicios personales, trabajadores agrícolas) y se les clasifica por su ingreso ocupacional, es posible agruparla en tres niveles relativamente homogéneos: superior, intermedio e inferior. El superior abarca poco más del 9% de la fuerza de trabajo y tiene ingresos considerablemente más elevados, distanciándose con claridad de los otros dos niveles; el intermedio cuya expansión era uno de los símbolos de la movilidad ascendente en algunos países de la región, sólo reunía a 14% de la población ocupada; y el inferior compuesto por una amplia y heterogénea masa de ocupados, obtiene ingresos promedio que no alcanzan por sí solos para sacar de la pobreza a una familia típica latinoamericana y representa tres cuartas partes de los ocupados. Por el carácter de las ocupaciones es posible distinguir en este último nivel a los trabajadores

---

[2]/ Véase CEPAL, "Panorama Social 1999-2000", Santiago de Chile, agosto de 2000.

en el comercio y a los obreros, artesanos, operarios y conductores de quienes trabajan en los servicios personales y en las faenas agrícolas (Véase Cuadro No. 2).

CUADRO No. 2
AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTRATOS OCUPACIONALES, 1997 1/

Estratos ocupacionales		Porcentaje de la fuerza de trabajo ocupada	Ingreso medio 2/	Promedio de añosde estudio
02	EMPLEADORES	4.3	15.8	8.9
03	DIRECTORES, GERENTES	2.0	11.6	11.5
04	PROFESIONALES	3.1	12.1	14.9
02+03+04		9.4	13.7	11.4
05	TÉCNICOS	6.0	5.3	12.1
06	EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS	7.9	4.8	10.6
05+06		13.9	5.0	11.2
07	TRABAJADORES EN EL COMERCIO	13.4	3.6	7.3
08	OBREROS, ARTESANOS, CONDUCTORES	25.3	3.4	6.1
07+08		38.7	3.5	6.5
09	TRABAJADORES DE LOS SERVICIOS PERSONALES	14.8	2.2	5.5
10	TRABAJADORES AGRÍCOLAS	19.6	1.8	2.9
09+10		34.5	2.0	4.0
07+08+09+10		73.2	2.8	5.3
11	NO CLASIFICADOS	3.5	4.0	6.8
12	TOTAL	100.0	4.1	6.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.
1/ Promedio ponderado de ocho países (Brasil 1996, Chile 1998, Colombia 1997, Costa Rica 1997, El Salvador 1997, México 1998, Panamá 1997 y Venezuela 1997).
2/ En equivalentes de líneas de pobreza.

El ingreso de las distintas ocupaciones alcanza en las actuales modalidades de desarrollo niveles muy diferentes. El nivel superior constituido por tres estratos ocupacionales no manuales: los empleadores, cualquiera se al número de personal que empleen; los directores, gerentes y altos funcionarios públicos y privados y los profesionales de mayor nivel. En los países examinados en este estudio[3]/ abarcan 9.4% de la fuerza de trabajo ocupada, con un ingreso promedio de 13.7 líneas de pobreza. En el nivel intermedio de los ingresos ocupacionales se ubican los profesionales de menor nivel, los técnicos y los empleados administrativos; son dos estratos no manuales que representan un 13.9% de la fuerza de trabajo y obtienen un ingreso ocupacional promedio de 5.0 líneas de pobreza. Por último, el nivel inferior de los ingresos ocupacionales abarca un conjunto heterogéneo de estratos que cubren a 73.2% de la fuerza de trabajo ocupada con un ingreso medio de 2.8 líneas de pobreza. Tales estratos comprenden diferentes sectores económicos, ocupaciones manuales y no manuales y distintos grados de calificación, pero se asemejan porque todos ellos

3/ Los países son Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Panamá y Venezuela, en conjunto abarcan el 73.5% de la población de la región.

obtienen ingresos ocupacionales promedio inferiores a 4 líneas de pobreza. Por ello, la gran mayoría de los ocupados en este nivel no obtienen ingresos suficientes, por si solos para sacar de la pobreza a un hogar latinoamericano de tamaño promedio.

Este estudio permite, a la vez, establecer cuales son las ocupaciones que aumentan y disminuyen su participación con el crecimiento del ingreso. Más allá de las particularidades que muestran los distintos países pueden extraerse algunas conclusiones generales. La primera es el aumento de los profesionales de alta calificación en los países de mayor ingreso, que ha estado directamente vinculada en los últimos años a la mayor presencia de empresas privadas medianas y grandes y, en menor medida, a la incorporación de cuadros burocráticos y profesionales en el aparato estatal. La segunda es el menor porcentaje de los trabajadores en el comercio en los países de más alto ingreso. En los países de mayor ingreso ocupacional medio representan alrededor de un 10% del total y en los de ingresos más bajos cerca de 15%. En los primeros existe una mayor participación de la fuerza de trabajo asalariada que se acerca al 50% en contraste con porcentajes bastante menores en los segundos. La tercera es la mayor participación de los trabajadores de los servicios personales en los países de más alto ingreso, pero sus características ocupacionales no difieren, ya que en ambos tipos de países sólo un tercio es asalariado en empresas medianas y grandes, mientras el resto trabaja en micro y pequeñas empresas, por su cuenta, o como empleados domésticos. Finalmente, la cuarta, es que los trabajadores agrícolas son proporcionalmente menos en los países de mayor que en los de menor ingreso (15% y 20% respectivamente), pero la proporción de asalariados es más elevada (60% y 40%), lo mismo que en la de estos ocupada en empresas medianas y grandes.

Si se ordenan los países por sus ingresos ocupacionales medios y se acepta que aquéllos que lo tienen más elevado marcan una pauta de la evolución que se daría de consolidarse las actuales modalidades de desarrollo parece interesante examinar lo sucedido en el caso de Chile, que tiene el ingreso ocupacional medio más alto. Allí, la estructura ha evolucionado en los términos que era de esperar: aumento de las ocupaciones no manuales y reducción de las agrícolas. La participación de los empleadores y directores gerentes alcanzó para cada una de esas ocupaciones a alrededor de 4%. La participación de los profesionales alcanzó a 8% y la de los técnicos a 7.5%. Los empleados administrativos alrededor de 9.5% (Véase Cuadro No.3). Cabe recordar que para el conjunto de los países estas ocupaciones de nivel superior y medio alcanzaban a 3, 2, 4, 6 y 8% respectivamente. A la vez, las ocupaciones de nivel inferior alcanzaban a 9.5% para los trabajadores de comercio, 27.5% para obreros, artesanos y constructores, 16.5% para los trabajadores de los servicios personales y 12.5% para los trabajadores agrícolas en contraste con el 14, 25, 15 y 20% de los promedios regionales. Sin embargo, estas importantes modificaciones estructurales no han tenido por consecuencia una distribución más equitativa de los ingresos ocupacionales. Una parte de las ocupaciones no manuales de mayor calificación se ha separado del resto y aumentado su ingreso de manera considerable, constituyendo un nivel superior más afluente; (los empleadores alcanzan alrededor de 35 líneas de pobreza y los directores gerentes y profesionales en torno a 16); el intermedio no logra aumentar su proporción debido, sobre todo, a que el ingreso

CUADRO No. 3
AMERICA LATINA (8 PAISES): ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LOS ESTRATOS OCUPACIONALES, 1997 *

ESTRATOS OCUPACIONALES	EL SALVADOR		MÉXICO		COLOMBIA [a]		VENEZUELA [b]	
	Ingreso medio	% fuerza de trabajo	Ingreso medio	% fuerza de trabajo	Ingreso medio	% fuerza de trabajo	Ingreso medio	% fuerza de trabajo
EMPLEADORES	8.1	5.2	14.0	4.8	9.4	4.4	11.4	5.1
DIRECTORES/GERENTES	11.3	1.7	11.0	1.6	9.0	0.8	6.6	3.0
PROFESIONALES	8.8	2.6	7.8	3.1	6.8	9.6	4.9	12.1
TÉCNICOS	5.5	6.3	4.3	6.0	…	…	…	…
EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS	4.4	4.7	4.0	8.2	4.1	8.2	2.4	9.2
TRABAJADORES EN EL COMERCIO	2.4	16.4	2.6	14.2	2.8	16.0	3.9	17.1
OBREROS/ARTESANOS/CONDUCTORES	3.0	26.8	2.6	29.2	2.9	24.9	3.2	29.1
SERVICIOS PERSONALES	2.7	13.2	1.9	13.9	2.2	15.5	2.0	15.4
TRABAJADORES AGRÍCOLAS	1.6	23.1	1.6	18.4	2.7	20.5	2.2	8.6
NO CLASIFICADOS	…	0.2	…	0.6	…	0.1	…	0.5
TOTAL	3.3	100.0	3.4	100.0	3.5	100.0	3.7	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.
*/ Los años de las encuestas son: 1996 en Brasil; 1997 en Colombia, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Venezuela y 1998 en Chile y México.
a/ No se distingue los profesionales de los técnicos.
b/ No se distingue entre entre profesionales y técnicos. Además, a los trabajadores de los servicios se les agregaron los trabajadores domésticos.

ESTRATOS OCUPACIONALES	BRASIL		PANAMÁ		COSTA RICA		CHILE	
	Ingreso medio	% fuerza de trabajo	Ingreso medio	% fuerza de trabajo	Ingreso medio	% fuerza de trabajo	Ingreso medio	% fuerza de trabajo
EMPLEADORES	18.4	3.8	15.6	2.9	8.8	7.5	34.6	4.1
DIRECTORES/GERENTES	12.3	2.2	10.2	5.7	12.1	2.8	16.2	4.0
PROFESIONALES	20.5	2.0	13.0	5.9	11.3	4.1	15.4	8.1
TÉCNICOS	5.6	6.1	7.6	6.5	8.3	6.2	9.1	7.5
EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS	5.7	7.4	4.8	10.1	6.0	8.6	5.4	9.6
TRABAJADORES EN EL COMERCIO	4.4	12.1	4.1	10.6	4.9	11.0	4.5	9.5
OBREROS/ARTESANOS/CONDUCTORES	4.0	22.6	4.6	23.5	4.9	27.2	5.0	27.4
SERVICIOS PERSONALES	2.2	15.0	2.6	16.8	3.4	15.3	3.2	16.4
TRABAJADORES AGRÍCOLAS	1.5	22.1	2.4	17.8	4.4	16.8	3.9	12.6
NO CLASIFICADOS	…	6.7	…	0.1	…	0.5	…	1.0
TOTAL	4.5	100.0	5.2	100.0	5.7	100.0	7.4	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.
*/ Los años de las encuestas son: 1996 en Brasil; 1997 en Colombia, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Venezuela y 1998 en Chile y México.

de los empleados administrativos (5.4 líneas de pobreza) no se distingue del de los obreros (5 líneas de pobreza), lo que obliga situarlos en el nivel inferior; este último también está constituido por las tres cuartas partes de la fuerza de trabajo, que obtiene ingresos bastante inferiores al promedio nacional (7.4 líneas de pobreza), aunque más de un cuarto ya esté compuesto por ocupaciones no manuales, cuyos ingresos son muy parecidos a las de las ocupaciones manuales, y la creciente proporción de los trabajadores de los servicios personales obtenga un ingreso ocupacional inferior al de los trabajadores agrícolas.

Naturalmente, esta evolución ha permitido reducir sustancialmente los niveles de pobreza en Chile. Se produce entonces un resultado paradójico; por un lado se configura una estructura desigual que parece tender a una polarización de los ingresos ocupacionales y, por otro, muchas ocupaciones de nivel inferior, manuales y no manuales están brindando ingresos suficientes como para que un buen número de personas accedan a consumos que los puedan hacer sentirse parte de los estratos medios.

Resulta también importante examinar las relaciones que existen entre las ocupaciones, sus ingresos y su nivel educativo. Se utilizará aquí como característica de nivel educativo los años de estudio lo que, como es sabido, no refleja características asociadas a la calidad de la educación. No obstante, existe una distribución suficientemente dispar de los años de estudio como para considerar a esta variable como potencialmente influyente. Además, quienes estudian 15 ó más años son quienes por norma general tuvieron la educación media de mayor calidad.

Las ocupaciones que abarca el conjunto de la fuerza de trabajo de los países considerados[4]/ pueden ordenarse en tres niveles de acuerdo al nivel educativo de los mismos –superior, intermedio e inferior- que representan aproximadamente 3%, 20% y 74% de la población ocupada[5]/. El superior abarca a los profesionales cuyo nivel educativo, de casi 15 años, es claramente más alto que el del resto de las ocupaciones. El intermedio está formado por los directores y gerentes, los técnicos, los empleados administrativos y los empresarios cuyos niveles educativos promedios fluctúan entre un mínimo de 8.9 y un máximo de 12.1 años de estudio. El inferior, en tanto, engloba los trabajadores en el comercio, los obreros, artesanos y conductores y los ocupados en los servicios personales y en faenas agrícolas; dentro de este segmento los estratos urbanos poseen un nivel educativo promedio más elevado que varía entre 5.5 y 7.3 años de estudio, mientras que los agrícolas este sólo alcanza 2.9 (Véase Cuadro No.2).

El ordenamiento de los estratos educacionales por niveles educativos coincide, en general con el construido a partir del ingreso ocupacional, lo que confirma la idea convencional de que existe una relación estrecha del nivel educativo que se posee y el nivel educacional que se obtiene. Sin embargo, existen algunas diferencias importantes. Ante todo, destaca el hecho que los profesionales han alcanzado un nivel educativo, que los coloca claramente por encima de los estratos con los cuales

---

[4]/ Se consideran sólo siete dado que la encuesta utilizada para México no brinda información sobre el nivel educacional de la fuerza de trabajo.
[5]/ Poco más de 3% de la población ocupada no tiene ocupación identificada, pero posee un nivel educativo medio de 6.8 años de estudio, correspondiente al nivel inferior.

comparten una misma posición superior en la estratificación por ingreso ocupacional, sobresaliendo como una verdadera elite educativa, así como los empleadores lo son en cuanto al ingreso. Éstos últimos tienen un nivel educativo inferior al de su ingreso ocupacional, poniendo en evidencia la gran influencia de la posición de activos, productivos en el mejoramiento de los ingresos. Sin embargo, debe tomarse en consideración que existe una gran diferencia en los niveles educativos de los distintos tipos de empleadores, los de establecimientos medianos y grandes suelen ser bastante más elevados que el de los pequeños y, sobre todo, que el de los microempleadores. Además, como es sabido, en este estrato suelen entremezclarse los ingresos ocupacionales con los patrimoniales, en especial en los empleadores de establecimientos de menor tamaño, dando una impresión algo distorsionada de los primeros. Otra diferencia importante es que en la estratificación educativa las ocupaciones no manuales se orientan de manera diferente a la del ingreso; en esta última, el corte principal tiene lugar entre el nivel superior, cuyo ingreso medio es 13.7, y el resto, donde el estrato ocupacional con el nivel de ingreso medio más alto es el de los técnicos con un ingreso equivalente a sólo 5.3 líneas de pobreza. En la estratificación educativa el corte principal se manifiesta entre las ocupaciones no manuales y el resto. La diferencia cerca del lugar donde se localiza el corte principal en las dos estructuras revela que los técnicos y los empleados administrativos son los más afectados, ya que en conjunto tienen un nivel educativo que es igual al de directores y gerentes, y bastante superior al de los empleadores, pero obtienen un nivel de ingreso que es mucho más bajo que el de los dos anteriores, y se acerca bastante al de los trabajadores en el comercio y los obreros. Las cifras además confirman lo ya dicho acerca de la disparidad entre los niveles educativos y de ingreso que caracterizan a las ocupaciones no manuales de menor calificación.

En particular se analiza en mayor detalle los casos de Chile y Brasil que son aquellos para los que se realiza, más adelante, el ejercicio de prospectiva.

Las estructuras nacionales de estratificación de las ocupaciones por nivel educacional se diferencian entre sí debido principalmente a que los países tienen niveles educativos medios bastante desiguales, que fluctúan entre 10.4 años de estudio en Chile y 6.1 en Brasil (Véase Cuadro No. 4). La comparación de las estructuras existentes en ambos países pone de manifiesto que, comparando los mismos estratos ocupacionales en los dos países, la diferencia de años de estudio tiende a aumentar a medida que se desciende en la escala de estratificación. Los profesionales tienen el mismo nivel educativo en los dos países, los directores y gerentes menos de un año de diferencia, los técnicos y empleados administrativos unos dos años, y los ocupados en el comercio y todos los trabajadores manuales cuatro años. Por lo tanto, al incrementar el número de años de escolaridad de los estratos ocupacionales inferiores en Chile, la expansión educativa ha contribuido de manera importante a que la desigualdad de años de estudio entre los mismos se reduzca. Por ejemplo, en Brasil un profesional posee once años más de escolaridad que un obrero y trece en relación con un trabajador agrícola, mientras en Chile tales diferencias son menores y alcanzan a siete y diez años respectivamente. Todo esto sin incluir consideraciones en torno a la calidad de la educación.

CUADRO No. 4
BRASIL Y CHILE: ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LOS ESTRATOS OCUPACIONALES

ESTRATOS OCUPACIONALES	BRASIL			CHILE		
	% de la fuerza de trabajo	Ingreso medio	Años de estudio	% de la fuerza de trabajo	Ingreso medio	Años de estudio
EMPLEADORES	3.8	18.4	9.0	4.1	34.6	12.4
DIRECTORES/GERENTES	2.2	12.3	10.7	4.0	16.2	11.4
PROFESIONALES	2.0	20.5	15.0	8.1	15.4	16.3
TÉCNICOS	6.1	5.6	11.2	7.5	9.1	13.4
EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS	7.4	5.7	10.1	9.6	5.4	12.5
TRABAJADORES EN EL COMERCIO	12.1	4.4	7.0	9.5	4.5	10.2
OBREROS/ARTESANOS/CON-DUCTORES	22.6	4.0	5.3	27.4	5.0	9.5
SERVICIOS PERSONALES	15.0	2.2	4.8	16.4	3.2	9.0
TRABAJADORES AGRICOLAS	22.1	1.5	2.5	12.6	3.9	6.4
NO CLASIFICADOS	1.0	…	…	6.7	…	…
TOTAL	100.0	4.5	6.1	100.0	7.4	10.4

Sin embargo, esa mayor igualdad educativa no trae aparejada una mayor equiparación de los ingresos entre los estratos dentro de un mismo país; más bien al contrario, se produce para grupos importantes una disminución de la influencia que tiene el incremento del nivel educativo en el aumento de los ingresos ocupacionales. En efecto, como se ha dicho, Chile tiene un nivel educativo promedio muy superior al de Brasil y un nivel de ingreso ocupacional promedio también bastante más elevado (7.4 y 4.5 líneas de pobreza). Además, al comparar el nivel educativo de los mismos estratos en los dos países se indicó que los estratos inferiores en Chile tenían una amplia diferencia a su favor. Pese a tales ventajas, los empleados administrativos, los trabajadores en el comercio y buena parte de los obreros en Chile no han logrado obtener ingresos ocupacionales más elevados que sus congéneres brasileños. En suma, en Chile la elevación del nivel educativo de los empleados administrativos, los trabajadores del comercio y todos los trabajadores manuales urbanos no ha tenido los frutos esperados, ya que todos ellos tienen ingresos ocupacionales muy inferiores al promedio de su propio país y semejantes a los que obtienen esas ocupaciones en países con niveles educativos e ingresos ocupacionales medios mucho más bajos. Ello no significa que el aumento del nivel educativo no tenga ninguna influencia en el mejoramiento de los ingresos ocupacionales, pero representa una advertencia para aquellas líneas de política que consideran que dicho aumento es una condición suficiente para lograr el mejoramiento de los niveles de ingreso de los estratos inferiores.

III. ESCENARIOS DE CRECIMIENTO 2000-2015

A. Crecimiento económico y productividad

Los dos escenarios de crecimiento que se examinarán representan una visión relativamente optimista de las perspectivas regionales. El primero, supone que Chile, México, los países centroamericanos y República Dominicana mantienen tasas de crecimiento elevadas y similares a las de sus períodos de expansión en el mediano plazo en los años noventa. Para el resto de los países, se adoptan tasas de crecimiento entre 2% y 4% que corresponden a una recuperación moderada de crecimiento económico, en contraste en la mayoría de ellos con lo ocurrido en el trienio 1997-2000 (Véase Cuadro No. 5). Cabe destacar que en una consulta preparada especialmente a propósito de este Seminario, una gran parte de los expertos tuvo una opinión relativamente negativa con respecto a las perspectivas del crecimiento económico en los próximos 15 años. [6]/

CUADRO No. 5
AMERICA LATINA: ESCENARIOS DE CRECIMIENTO DEL PIB 2000 - 2015
(Porcientos)

País	Escenario 1			Escenario 2		
	PIB	PIB por habitante		PIB	PIB por habitante	
	Tasa anual 2000-2015	Tasa anual 2000-2015	Indice 1999=100	Tasa anual 2000-2015	Tasa anual 2000-2015	Indice 1999=100
Argentina	3.00	1.89	135	5.37	4.23	194
Bolivia	4.00	1.93	136	5.72	3.61	177
Brasil	4.00	2.81	156	5.72	4.51	202
Chile	6.00	4.83	213	6.00	4.83	213
Colombia	3.00	1.42	125	4.31	2.71	153
Costa Rica	6.00	4.11	190	6.00	4.11	190
Ecuador	2.00	0.41	107	4.03	2.41	146
El Salvador	4.00	2.33	145	5.72	4.02	188
Guatemala	4.00	1.76	132	5.72	3.44	172
Haití	2.50	0.54	109	4.19	2.19	141
Honduras	3.00	0.80	114	4.31	2.08	139
México	6.00	4.38	199	6.00	4.38	199
Nicaragua	6.00	3.80	182	6.00	3.80	182
Panamá	4.00	2.34	145	5.72	4.03	188
Paraguay	2.00	-0.03	100	4.03	1.96	136
Perú	4.00	2.22	142	5.72	3.91	185
República Dominicana	6.00	4.59	205	6.00	4.59	205
Uruguay	3.00	2.18	141	4.31	3.48	173
Venezuela	3.00	1.56	128	4.31	2.85	157
América Latina	4.42	2.95	159	5.60	4.12	191

[6]/ Véase documento "The Future of Education in Latin America and the Caribbean: First Results of the Delphy Survey". Simón Schwartzman. Agosto 2000.

El segundo escenario, explora tasas más elevadas para el segundo grupo de países del orden del 4.5%, en tanto que se mantiene las tasas de crecimiento para el primer grupo de países. Este escenario supondría que el segundo grupo de países logran poner en marcha una modalidad de desarrollo y que ésta logra superar el alto grado de vulnerabilidad que vienen mostrando en la actualidad.

Para ilustrar el contenido que en términos de bienestar tienen estos dos escenarios, resulta útil recordar que desde que se desencadenó la crisis en 1981, en el resto de los años ochenta el producto por habitante cayó en alrededor de 0.7% anual y que durante los años noventa (desde 1990 a 1999) el producto por habitante se recuperó a una tasa de 1.2% anual. Con esto, el producto por habitante de 1999 sólo superaba levemente aquel de 1980.

Por lo contrario, ambos escenarios suponen importantes incrementos del producto por habitante en los próximos 15 años. En el primero de ellos, en el 2015 el producto superaría en 60% a aquel de 1999 y en el segundo sería 90% superior. Naturalmente, tanto el período histórico como el de proyección encierran evoluciones diferentes para los distintos países latinoamericanos. En cualquier caso, para aquéllos que vienen mostrando tasas elevadas, el producto de ambos escenarios en el 2015 prácticamente duplicaría a aquel de 1999. Para los que vienen mostrando tasas más bajas, ese producto por habitante subiría en porcentajes que en la mayoría de los casos estaría entre 15% y 40%, en tanto, que en el segundo escenario este incremento oscilaría entre 35% y 95%. De este modo, si se hace una comparación con el período histórico, ambos escenarios son optimistas en términos generales. Si se tomara como punto de referencia los años noventa, el primer escenario replica en la práctica la disparidad que se viene verificando entre los dos grupos de países antes comentados. Como se verá más adelante y como es fácil de prever, los países de bajo crecimiento en los noventa enfrentarían crecientes dificultades para superar los problemas de empleo y pobreza que enfrentan en la actualidad.

El crecimiento económico se sustenta en la expansión de actividades que elevan el producto por persona ocupada. Equivale a una migración desde ocupaciones de menor a mayor productividad. Por ello, un elemento importante en los escenarios es el examen de la evolución del producto por persona empleada.

Los años noventa presentan una particularidad en términos del crecimiento del producto y el crecimiento del empleo. Como ya se dijo, el crecimiento del producto en América Latina durante los noventa se sitúa alrededor del 3%. A la vez, el crecimiento del empleo urbano superó el 3% y el del empleo total bordeó el 2.5% (Véase Cuadro No. 6). De este modo, el producto por persona ocupada creció a una tasa cercana al 0.6% (Véase Cuadro No. 7). En décadas previas, lo más habitual era que el producto por persona ocupada hubiera crecido a tasas más elevadas y el empleo a tasas más reducidas.

CUADRO No. 6
AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO DE LA OCUPACION 1992 - 1999
(Porcentajes)

País	1992	1993	1994	995	1996	1997	1998	1999	1992-1995	1996-1999	1992-1999
Argentina	1.37	-0.93	-0.21	-4.97	2.31	4.78	4.35	0.08	-1.21	2.86	0.80
Bolivia	3.69	2.86	6.30	2.85	3.06	2.66	3.66	2.94	3.91	3.08	3.50
Brasil	1.14	3.61	3.45	3.82	1.32	2.19	-0.62	2.56	3.00	1.36	2.17
Chile	5.25	2.42	0.78	2.65	3.10	2.53	1.85	-1.85	2.76	1.39	2.07
Colombia	3.03	4.87	2.71	3.17	0.30	1.62	-0.39	-2.45	3.44	-0.24	1.58
Costa Rica	5.60	4.08	3.44	2.28	2.26	4.02	3.80	2.38	3.84	3.11	3.48
Ecuador	3.23	3.69	4.94	3.80	0.42	4.72	0.94	-0.76	3.91	1.31	2.60
El Salvador	3.42	3.87	5.00	3.76	2.95	3.51	3.40	3.51	4.01	3.34	3.67
Guatemala	6.25	2.50	2.70	3.13	3.83	2.43	2.85	3.72	3.63	3.20	3.42
Honduras	5.71	3.03	7.50	2.40	3.15	4.92	4.81	3.92	4.64	4.20	4.42
México	4.11	3.44	3.83	0.90	4.65	6.12	4.35	4.47	3.06	4.89	3.97
Nicaragua	0.38	-0.35	4.66	4.03	4.98	5.96	5.19	7.09	2.16	5.80	3.96
Panamá	5.46	5.54	2.67	2.43	2.40	4.50	3.13	4.22	4.01	3.56	3.79
Paraguay	2.92	3.35	3.89	2.16	0.32	4.95	3.15	3.15	3.08	2.88	2.98
Perú	-1.10	2.16	3.98	3.40	3.35	1.78	4.03	2.22	2.09	2.84	2.47
República Dominicana	2.17	3.58	8.08	3.31	1.86	3.46	4.67	3.08	4.26	3.26	3.76
Uruguay	1.24	2.13	0.36	0.19	-0.70	1.56	2.70	-0.14	0.98	0.85	0.91
Venezuela	5.34	4.76	1.09	1.61	1.47	3.67	3.33	-1.56	3.18	1.71	2.44
América Latina	2.37	3.19	3.18	2.28	2.19	3.33	1.70	2.03	2.76	2.31	2.53

CUADRO No. 7
AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB POR PERSONA OCUPADA 1992 - 1999
(Porcentajes)

País	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1992-1995	1996-1999	1992-1999
Argentina	8.15	6.87	5.98	2.22	3.09	3.09	-0.47	-3.06	5.78	0.63	3.17
Bolivia	-1.93	1.36	-1.41	1.79	1.38	2.14	1.68	-2.12	-0.06	0.76	0.35
Brasil	-1.40	0.88	2.69	0.36	1.14	1.25	0.56	-1.49	0.62	0.36	0.49
Chile	5.44	4.06	4.32	6.26	3.68	4.19	1.18	1.84	5.02	2.71	3.86
Colombia	1.05	0.36	3.26	1.96	1.78	1.79	0.84	-2.11	1.65	0.56	1.11
Costa Rica	2.81	1.76	1.28	1.60	-1.61	1.52	3.72	5.47	1.86	2.24	2.05
Ecuador	-0.22	-1.47	-0.55	-0.80	1.89	-0.81	0.09	-8.73	-0.76	-1.98	-1.37
El Salvador	3.76	2.47	0.93	2.40	-1.15	0.68	0.08	-0.89	2.39	-0.32	1.02
Guatemala	-1.24	1.49	1.38	1.79	-0.81	1.92	2.42	-0.27	0.85	0.81	0.83
Honduras	0.13	3.95	-8.75	1.25	0.54	0.09	-1.45	-5.70	-0.97	-1.66	-1.32
México	-0.37	-1.61	0.59	-6.97	0.76	0.67	0.67	-0.80	-2.14	0.32	-0.92
Nicaragua	0.43	-0.05	-0.67	0.40	0.07	-0.49	-0.99	-0.18	0.03	-0.40	-0.19
Panamá	2.61	-0.21	0.44	-0.49	0.28	0.18	1.23	-0.73	0.58	0.23	0.41
Paraguay	-1.20	0.67	-0.82	2.25	0.75	-2.43	-3.65	-2.84	0.22	-2.06	-0.93
Perú	0.19	3.51	9.21	5.05	-1.00	6.67	-3.75	-0.36	4.44	0.32	2.36
República Dominicana	4.09	-1.55	-3.50	1.10	4.87	3.57	1.29	4.34	-0.01	3.51	1.74
Uruguay	5.34	0.04	5.49	-2.04	5.17	2.92	1.59	-2.28	2.16	1.81	1.98
Venezuela	1.61	-4.96	-4.77	4.24	-1.86	3.63	-2.81	-5.99	-1.05	-1.82	-1.44
América Latina	0.88	0.69	2.07	-1.15	1.40	2.02	0.42	-1.63	0.62	0.54	0.58

El examen del mercado del trabajo muestra que en estos resultados influyó el que un grupo reducido de la ocupación asociada a los sectores más modernos de la economía tuvieran un crecimiento reducido del empleo y fuertes alzas en el producto por persona ocupada. Simultáneamente, más de 50% de la ocupación está conformada hoy por no profesionales y técnicos que trabajan en establecimientos de 5 ó menos personas. En este último sector productivo el empleo se expandió rápidamente con bajos niveles de producto por persona ocupada. Esto explica en buena parte el rápido crecimiento del empleo y el bajo promedio de crecimiento del producto por persona ocupada. Naturalmente, estos resultados representan mejor a los países que han tenido en promedio tasas de crecimiento reducidas como es, por ejemplo, el caso de Brasil donde en los noventa el producto por persona ocupada creció a una tasa anual de 0.5%. Por lo contrario, en el caso de Chile el crecimiento del producto por persona ocupada se acercó al 4% anual. En el caso de la Argentina donde no hubo una expansión acelerada de sectores de crecimiento de baja productividad y el crecimiento económico vino acompañado por un importante crecimiento del desempleo abierto, el producto por persona ocupada también creció cerca del 3%. Estas cifras reflejan bien que el rápido crecimiento del empleo de baja productividad constituye una alternativa al desempleo abierto.

En las proyecciones de ambos escenarios se han establecido tasas de crecimiento del producto por persona ocupada que recogen la experiencia de los noventa en los países que tuvieron una expansión rápida de la economía y se mejora el crecimiento del producto por persona empleada en los países de crecimiento más lento de forma tal que para el promedio de la región el producto por personal empleada crece a 2.6% en el escenario uno y a 3.2% en el escenario dos (Véase Cuadro No. 8). Representa para los países de menor crecimiento una reversión de las tendencias del mercado del trabajo descritas anteriormente. En estas condiciones y utilizando las proyecciones de población del CELADE e hipótesis acerca de las tasas de participación, el crecimiento del empleo es de 1.8% en el primer escenario y de 2.4% en el escenario dos. Como era de esperar, la tasa de desempleo abierto crece en alrededor de 5 puntos en el primer escenario y se reduce en alrededor de 3 puntos en el segundo escenario. De mantenerse las conductas que se vienen registrando en los años ochenta y noventa, esto podría llevar, en el primer escenario, a una nueva expansión del sector de baja productividad o a incrementos de la migración. Con ello, para el conjunto de la economía se lograrían tasas reducidas del crecimiento por persona ocupada con evidentes efectos sobre la distribución del ingreso. Si la migración se hiciera muy importante estos efectos se verían atenuados e incluso se podrían reforzar las corrientes de transferencia que viene recibiendo la región por este concepto.

CUADRO No. 8
AMERICA LATINA: ESCENARIOS DE CRECIMIENTO DEL PIB POR PERSONA OCUPADA Y LA OCUPACION 2000 - 2015
(Porcientos)

País	Escenario 1			Escenario 2		
	PIB por ocupado	Ocupación		PIB por ocupado	Ocupación	
	Tasa anual 2000-2015	Tasa anual 2000-2015	Tasa desem-pleo 2015	Tasa anual 2000-2015	Tasa anual 2000-2015	Tasa desem-pleo 2015
Argentina	1.8	1.2	20.6	2.8	2.5	2.4
Bolivia	1.6	2.4	16.8	2.3	3.4	2.9
Brasil	2.4	1.6	15.1	3.4	2.2	6.0
Chile	3.6	2.3	5.6	3.6	2.3	5.6
Colombia	0.9	2.1	25.0	1.3	3.0	13.8
Costa Rica	3.6	2.3	11.0	3.6	2.3	11.0
Ecuador	1.0	1.0	36.2	2.0	2.0	25.5
El Salvador	1.8	2.2	16.5	2.6	3.1	3.8
Guatemala	0.8	3.2	14.5	1.7	4.0	4.2
Honduras	1.2	1.8	30.6	1.7	2.5	21.8
México	3.9	2.0	8.5	3.9	2.0	8.5
Nicaragua	3.6	2.3	27.0	3.6	2.3	27.0
Panamá	1.8	2.2	14.8	2.6	3.1	1.9
Paraguay	0.6	1.4	29.2	1.2	2.8	11.9
Perú	1.8	2.2	15.4	2.6	3.1	2.6
República Dominicana	3.6	2.3	12.9	3.6	2.3	12.9
Uruguay	1.8	1.2	9.5	2.6	1.7	2.1
Venezuela	1.5	1.5	30.0	2.2	2.1	22.7
América Latina	2.6	1.8	17.9	3.2	2.4	10.1

B. Perspectivas de la estratificación ocupacional y del ingreso

Con el fin de ilustrar las consecuencias que pudieran tener los cambios en la estratificación ocupacional y en sus ingresos la evolución del producto y del producto por persona empleada en ambos escenarios, se presentará un examen preliminar sobre la evolución que podría tener el mercado del trabajo en el caso de Chile y Brasil. Se trata de un ejercicio que sólo persigue, en esta primera etapa, ilustrar acerca de posibles consecuencias de la mantención de las tendencias de los años ochenta y noventa sobre la distribución del ingreso. No se examinará, por ahora, las consecuencias que pudiera acarrear sobre la devaluación o aprovechamiento de la expansión educativa.

Los cambios de la estructura ocupacional y de los correspondientes ingresos previamente descritos muestran tendencias propias de las actuales modalidades de desarrollo. La investigación en marcha no ha tratado aún este tema en sus aspectos prospectivos. En lo que sigue, se explorará alguna de estas tendencias con el fin de

ilustrar acerca de sus posibles efectos en la configuración de la estructura ocupacional y en la distribución del ingreso. Para ello, como ya se señaló, se examinarán los casos de Chile y Brasil.

Chile es el país en que estas tendencias se han manifestado con más intensidad. En el examen de los escenarios del período 2000-2015 se adoptarán aquí algunos supuestos que constituyen prolongaciones de lo ocurrido en los años ochenta y noventa. En primer lugar, se mantendrá la tendencia a incrementos de los porcentajes de las cuatro categorías ocupacionales superiores y media. En el caso de empleadores y directores gerentes la participación tenderá a pasar desde el 4% actual a valores asintóticos cercanos al 5%. En el caso de los profesionales y técnicos los porcentajes de participación seguirán aumentando y alcanzarán hacia el 2015 valores de 10.5% y 9.7% respectivamente. En segundo lugar, los estratos que han venido reduciendo su participación lo continuarán haciendo a ritmos atenuados. Por ejemplo, los empleados administrativos terminarán representando 6.5% y los trabajadores agrícolas 12.2%. Los obreros y artesanos reducirán su participación desde el 27% al 24% y los trabajadores en el comercio reducirán levemente su participación desde 9% a 8.5%. Por último, los servicios personales mantendrán su participación en torno al 17%. En resumen, se trata de una estructura que mantiene una tendencia hacia ocupaciones más especializadas y técnicas, especialmente en el área de los profesionales y los técnicos (Véase Cuadro No. 9).

CUADRO No. 9
CHILE: INGRESO MEDIO POR ESTRATOS OCUPACIONALES

ESTRATOS OCUPACIONALES	2000		2015		
	% de la fuerza de trabajo	Ingreso Medio	% de la fuerza de trabajo	Ingreso medio	
				Monto	Tasa 2000-2015
EMPLEADORES	4.3	35.5	5.3	57.9	3.39
DIRECTORES/GERENTES	4.2	16.7	5.2	33.9	4.84
PROFESIONALES	8.4	16.6	10.5	34.5	4.99
TÉCNICOS	7.7	9.8	9.7	20.7	5.08
EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS	9.0	5.7	6.5	10.1	3.87
TRABAJADORES EN EL COMERCIO	9.1	4.8	8.5	8.5	3.87
OBREROS/ARTESANOS/ CONDUCTORES	27.0	5.3	24.0	9.4	3.87
SERVICIOS PERSONALES	16.7	3.4	17.1	6.5	4.36
TRABAJADORES AGRÍCOLAS	12.6	4.2	12.2	7.4	3.87
NO CLASIFICADOS	1.0	12.2	1.0	13.1	0.48
TOTAL	100.0	8.0	100.0	16.2	4.82

Los ingresos medios de las ocupaciones evolucionan en este escenario en forma paralela al ingreso por habitante, pasando desde las ocho líneas de pobreza del

año 2000 a alrededor de 16 líneas en el año 2015. Esto supone una tasa anual de crecimiento de los ingresos ocupacionales de 4.8%. Las variaciones de las distintas ocupaciones siguen ciertas tendencias de los períodos previos pero el cambio se atenúa notablemente suponiendo que se trata de una estructura más estable. Sobrepasan la tasa de crecimiento promedio los profesionales y técnicos con valores de alrededor del 5% anual. Los empleadores que tenían en el año 2000 un ingreso medio muy superior al resto crecen a una tasa del 3.4%. Los trabajadores agrícolas y en el comercio y los empleados administrativos crecen a una tasa de 3.9% inferior al promedio. En tanto, que crecen a tasas muy parecidas al promedio los directores gerentes. Como consecuencia de esta evolución, el coeficiente de Gini de los ingresos ocupacionales pasa desde un valor de 0.37 en el año 2000 a un valor cercano al 0.40 en el año 2015. Esto pone en evidencia que las tendencias a reforzar la participación de los estratos superior e intermedio dificulta el conseguir mejores distribuciones del ingreso. No obstante, un crecimiento acelerado abre a la vez grandes posibilidades de corrección para esa distribución a través de la política pública. A este último respecto, los logros de una mejor distribución de la cantidad y calidad de la educación y otros servicios sociales pueden jugar un papel muy importante en el largo plazo.

En el caso de Brasil, existen importantes diferencias entre los dos escenarios. En el primer escenario, se dan en términos generales en forma atenuada las tendencias planteadas para Chile. Así, los empleadores y gerentes pasan de representar en conjunto un 6.5% de la ocupación a 8.5%. Los profesionales pasan del 2% al 3.5% y los técnicos del 6% al 7.5%. Los trabajadores en el comercio se mantienen en torno al 12% y los servicios personales crecen desde alrededor del 15% a alrededor del 16%. Los trabajadores agrícolas mantienen una participación del 20% y los empleados administrativos caen levemente al 6.5% (Véase Cuadro No. 10).

CUADRO No. 10
BRASIL: INGRESO MEDIO POR ESTRATOS OCUPACIONALES

ESTRATOS OCUPACIONALES	2000		2015					
			Escenario 1			Escenario 2		
	% de la fuerza de trabajo	Ingreso medio	% de la fuerza de trabajo	Ingreso medio: Monto	Ingreso medio: Tasa 2000-2015	% de la fuerza de trabajo	Ingreso medio: Monto	Ingreso medio: Tasa 2000-2015
EMPLEADORES	4.0	18.4	4.8	20.25	0.62	4.8	20.25	0.62
DIRECTORES/ GERENTES	2.4	12.5	3.7	16.80	1.87	3.7	16.80	1.87
PROFESIONALES	2.1	20.7	3.5	27.72	2.18	3.5	27.72	2.18
TÉCNICOS	6.1	5.7	7.5	7.58	1.87	7.5	7.58	1.87
EMPLEADOS ADMIN.	6.8	5.8	6.5	7.30	1.56	6.5	7.30	1.56
TRABAJADORES EN EL COMERCIO	12.2	4.5	12.0	5.64	1.56	12.0	5.64	1.56
OBREROS/ARTESA-NOS/CONDUCTORES	22.3	4.0	20.0	5.10	1.56	20.0	5.10	1.56
SERVICIOS PERSONALES	15.3	2.2	16.0	2.94	1.87	16.0	2.94	1.87
TRABAJADORES AGRÍCOLAS	22.4	1.5	20.0	2.11	2.18	20.0	2.11	2.18
NO CLASIFICADOS	6.4	3.3	6.0	3.73	0.62	6.0	3.73	0.62
TOTAL	100.0	4.6	100.0	6.42	2.31	100.0	6.42	2.31

El crecimiento de los ingresos ocupacionales alcanzaría en este escenario una tasa anual de 2.3%. Teniendo presente que a diferencia del escenario chileno la expansión de las ocupaciones altas es bastante mayor que el resto, esto lleva a tasas que son menores al promedio. Así, los ingresos de los profesionales crecen a tasas de 2% y la de los técnicos a 1.8%, en tanto que para los empleadores es de 0.6% y para los directores de 1.7%. Esto muestra la importancia que el escenario asigna a las funciones profesionales y técnicas en la economía de los próximos 15 años. El resto de las profesiones crece a tasas entre 1.5% y 2.2%. Si se toma en cuenta simultáneamente la tasa de crecimiento del ingreso medio y la tasa de crecimiento de la ocupación, se verifica que el 4% de crecimiento medio del ingreso corresponde a tasas de cerca del 6% y 7% respectivamente para directores gerentes y profesionales y esto debido a que a pesar de que la tasa de crecimiento del ingreso es bajo, la tasa de crecimiento de ocupación de esos grupos bordea el 4.5% anual. De este modo, el coeficiente de Gini varía muy marginalmente pasando desde un 0.39 en el año 2000 a 0.41 en el año 2015.

En el segundo escenario que corresponde a un crecimiento del producto más acelerado se acentúan las tendencias al cambio de la estructura ocupacional y esta se asemeja algo más a la de Chile que a la del primer escenario. Los empleadores y directores gerentes alcanzan una participación del orden de 4.7% y los profesionales y técnicos subirían su participación a 5.5% y 9.5% respectivamente. Perderían mayor participación los trabajadores agrícolas con un 18%, los trabajadores en el comercio con un 10% y los obreros, artesanos y conductores con un 20%. No obstante esta mayor expansión los servicios personales se mantendrían en torno al 15%.

En este segundo escenario la tasa de expansión de los ingresos supera en algo al 3.5% y se atenúa en algo el fenómeno descrito anteriormente en torno a las diferencias de tasas de las ocupaciones con la ocupación media. Con la excepción de los empleadores que crece en una tasa en torno al 1% anual, el resto de las ocupaciones crece a tasas que oscilan entre el 2.2% y el 2.7%. No obstante, esta mayor homogeneidad en las tasas de crecimiento del ingreso, las tasas de crecimiento de la ocupación muestran aún ahora mayores disparidades, fruto de la expansión de una economía que concentra la ocupación en las ocupaciones de mayor ingreso. En efecto, la tasa de crecimiento de las cuatro ocupaciones de mayor ingreso oscila entre 3.5 para los empleadores y el 8% para los profesionales. De este modo, el coeficiente de Gini evolucionaría en forma análoga a la de escenario anterior mostrando que no se dan mejorías en la distribución del ingreso.

En los escenarios examinados tanto para Chile como para Brasil, el crecimiento económico sigue apoyándose en lo fundamental en los sectores de mayor productividad. Si bien hay aumentos del producto por persona ocupada en las ocupaciones de menor ingreso y si también aumentan relativamente más las ocupaciones de mayor ingreso, estos fenómenos resultan insuficientes para mejorar la distribución del ingreso.